

世界トップクラスのCROに

日本でも2法人を一体運営

昨年7月、アイルランドのICONが米国のPRAヘルスサイエンスを買収し、臨床開発分野で世界トップクラスのCROになった。両社の強みを持ち寄る補完関係の合併で、業界平均以上の成長を目指している。この大型買収を受け日本でも、

両社日本法人の一体的な運営が始まった。アイコン・ジャパンの小川淳社長は「日本でもリーディングカンパニーを目指したい」と強調。それだけのニーズやポテンシャルはあるとして、スタッフ数を現行の1000人から大きく増やす考えだ。

アイコン・ジャパン

買収は、株主総会での決議を経て昨年7月に成立。世界のCRO業界は年平均6・5%で成長するなど好調で、そこに両社の統合による効果も加

わって、新生ICONの2022年の売上高は円換算で1兆円規模に拡大すると見込まれている。

スタッフ数は世界で約4万人。規模拡大に伴うスケールメリットが生じるほか、それぞれの強みを持ち寄り補完し合うことで、業界の変化や顧客のニーズに的確に対応できる。臨床開発分野でトップクラスのCROとして存在感が高まることを背景に、業界平均を上回る年平均7〜9%の成長や、25年までに1兆

3000億円の売上高達成を目指しており、リーディングカンパニーとしての地位を確固たるものにする計画だ。

グローバルでの統合を受け日本でも、両社の日本法人を一体的に運営するようになった。小川氏が両社の社長に就き、計約1000人のスタッフをワンチームとして組

織化。両社スタッフの有志に、社内立ち上げたタスクフォースチームに手上げ制で参加してもらい、今後の円滑な運営のあり方や、強みをどう発揮するかについて議論を重ねてきた。スタッフの融合を進め、アイコン・ランドで統一して顧客に対応している。

小川氏は「PRAはバイオテックの臨床開発支援や、モバイルヘルスの技術に強みがあった。一方、アイコンは顧客と密にパートナーシップを組み大きなビジネスを展開するほか、非臨床や画像

解析サービスも提供していた。これまで両社は選別と集中で取り組んできたが、お互いの強みを補完することで臨床開発を全方位的にカバーできる存在になった」と語る。

両社の統合後、日本の顧客からの認知度は高まり、引き合いが増えた。「案件があればまずアイコンに声をかけようかと思ってもらえる存在になっているのではないかと」と話す。

このほか、グローバルの臨床開発にしっかり対応できることや、将来の臨床開発に対応した新たなサービスを提供できるように投資していることも特徴だ。

治療の被験者が医療機関に足を運ぶ回数を極力減らすディセントライズド試験が近年注目を集めているが、両社の統合によって、その支援体制も充実する。PRAはこれまで、スマホなどに搭載したアプリを活用し、電子的な文書や動画で治療の説明を行ったり、被験者に日々の記録をつけてもらったりする治療管理システム「モバイルヘルスプラットフォーム」を構築。そこにアイコン

が有する医療機関スタッフのバーチャル教育、自宅への治療薬配送や回収などの機能を組み合わせることで、こうした試験が実現しやすくなるという。

小川氏は「日本でもなるべく早くリーディングカンパニーといわれる規模や能力に到達したい」と強調。

「グローバル全体の成長率を上回るスピードで、質を維持しながら着実に早く成長したい。それだけの需要やポテンシャルはある」と話している。



小川氏